

東京アンテナ工事株式会社



新しく取り扱い始めたスペイン・テレベス社製のアンテナと。マストは赤、アンテナは白とオレンジ色の先進的なデザイン。

代表取締役社長
三矢 宏氏

東京アンテナ工事(株)（東京都葛飾区）は、テレビ放送受信設備、建造物に関するテレビ電波障害調査、ケーブルテレビの工事全般に携わる。昨年からは、スペインのテレベス社製のアンテナの輸入・販売も手がけている。「当社では景気の動向が早めにわかるんです」と語る三矢宏社長に、地デジ対策の施工も一段落した2012年の展望をうかがった。

（文中写真提供：東京アンテナ工事(株)）

—三矢社長のプロフィールを教えてください。

三矢 東邦大学付属東邦高校を卒業し、アメリカに留学しました。その時に現シンクレイヤ(株)社長の山口正裕氏と運命的な出会いをしました。当時は旧社名の愛知電子(株)の海外部長を務めていらっしゃいました。今から25年も前の話です。

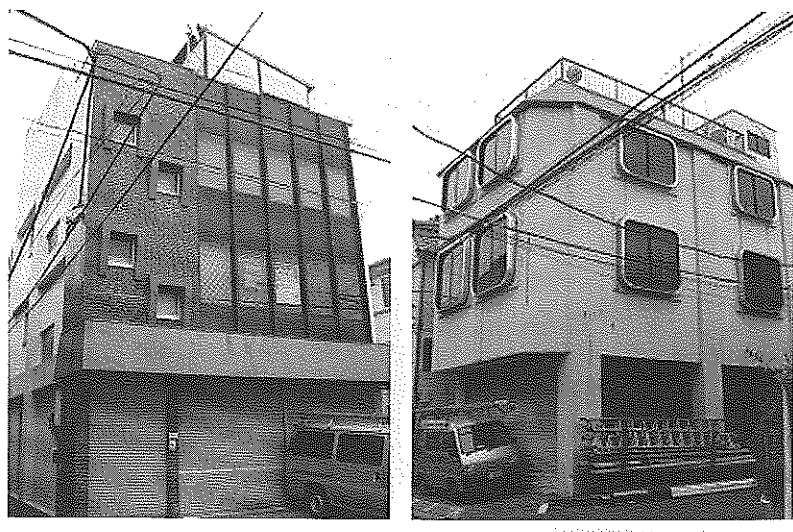
—どのような目的で留学されたのですか。

三矢 英語を話せるようになりたいというのが表向きの理由で、実は新聞記者やライターのような芸術的な方面に進むことが夢でした。ニューヨークでは映画館の隣りに住み、一日中美術館に行ったりして、芸術分野に接していました。ですから学校で勉強したというより、街で勉強した感じです。

—御社の沿革について教えてください。

三矢 1958年、東京タワーが完成した年に創業しております。当時は東京アンテナ産業(株)という名称で、アンテナのメーカーでした。メーカーといっててもアンテナを手作りする家族企業のような形態でした。

現在の天皇陛下の御成婚(1959年)を期にテレビが急速に普及しまして、その頃からアンテナのメーカーではなくアンテナの工事を専門に手がけるようになりました。1966年に東京アンテナ工事(株)に改称し、アンテナ工事専業となって現在に至ります。1970年



本社社屋

本社2号館

代から全国でいわゆる建設ラッシュが始まり、テレビの電波障害が社会問題になり、その問題を解決するべく、当社はビル陰の調査、施設の設計、施行、保守をトータルにソリューションするコンサルティング会社に転身していきます。「ビル陰専門業者」という業種の元祖の中の1社であります。

当時は電柱を使用できなかったので、独自のポールを建てて目的地まで電線を引いたようです。その後、ビル陰問題が世の中に広く知れ渡っていく過程で、日本電信電話公社(現NTT)や東京電力から電柱を貸していただけたようになりました。

1980年代後半はいわゆるバブル期で、「マンションが建てば電波障害も発生する」という時代でしたから、マンションデベロッパー様やゼネコン様と直接取引を行っていた当社も、好景気を経験しました。バブルがはじけて不動産不況が始まった頃、インターネットの時代がやってきました。

ほぼ同時に、米国からケーブルモデムの技術が日本にも紹介され、インターネットができる都市型ケーブルテレビの時代がやってきました。当社も双方向型サービスを行うケーブルテレビ会社様とお付き合いさせて



テレベス本社前にて、インターナショナル
マネージャーのラモン氏(右)と三矢社長

いただきました。

また1997年には常時接続でシェアード型のインターネットマンション事業を開始しました。テレビの同軸ケーブルにLAN信号を流すというシステムで、マンション内に数パターンのスマートネットワークを作り出す方法を考案し、商標登録もしました。埼玉、千葉、東京に20棟ほど施行し、インターネット相談窓口も自社内に設置しました。このシステムを手がけたときは、大手通信事業者各社様からも問い合わせを多数いただきました。

—現在の御社の規模を教えてください。

三矢 社屋は新小岩に3棟あります。従業員数は総勢で30名ほどです。

—主軸となる事業は何ですか。

三矢 ここ数年は地デジのアンテナ工事専門業者でした。特に中・大規模の集合住宅の地デジ化に注力いたしました。また、デジ

タル化以降もテレビ電波障害が残る地域などについては、総務省の指導に基づき、助成金申請関連などの、ビル陰専門業者でないと難しいようなお手伝いを積極的に行っていました。総務省千葉県テレビ受信者支援センター(デジサポ千葉)様からは感謝状もいただきました。

今後も基本的には、電波測定車やスペアナなど、専門業者ならではのノウハウを活用した事業が主軸になると想っています。

—電波障害予測調査は年間どれくらいの件数がありますか。

三矢 現在は年間300件ほどです。リーマンショック以前は年間500件くらい請け負っていました。

—施工はどれくらいの件数ですか。

三矢 地デジ移行完了前の3~4年間で、当社で地デジ工事を施工した中・大規模の集合住宅は2,000棟以上、10万世帯以上に及びました。

—業績の変化はありましたか。

三矢 集合住宅の地デジ化工事については、正直に申し上げますと、現場調査 자체は2003年に東京タワーからデジタル波が発射されるのとほぼ同時に開始しましたが、最初の数年は調査ばかりで施工は動きませんでした。特に2006年~07年はこのままでいいのかと思うくらい現地調査ばかりでした。しかし2008年後半くらいから施工が急増し、経営者として、ホッとしたことをよく覚えています。

—御社では、最近スペインのテレベス社

製品の扱いを始めましたが、何がきっかけだったのですか。

三矢 テレベス社 (Televes,S.A.本社Santiago de Compostela、SPA IN) は、地上波テレビ、衛星テレビ、ケーブルテレビ、携帯テレビ、高解像度テレビ、信号測定機器、および家庭用通信サービスに関連した製品を扱う企業で、世界80カ国以上に展開する技術企業グループのトップとして、工業およびサービス分野で20社もの子会社を擁しています。

2010年9月、欧州連合(EU)が日・EU貿易投資促進キャンペーン「EU Gateway Programme」の一環として開催した「情報通信技術展示商談会」がありました。ヨーロッパの企業が日本でアライアンスを組む、日本の企業とお見合いをするというものです。そこでご紹介いただいたのが、事前に当社の情報をインターネットで得ていた、テレベス社のインターナショナルマネージャー、ラモン氏でした。

スペインでは2010年に地デジ化が完了しており、次の市場として日本はどうかと調べに来たということでした。同社としては日本に拠点を作ったり、本格的に営業活動を行うという段階ではなく、その前に自社製品が日本国内でも支障なく使えるかを実験するパートナーを探していたようです。

私もアメリカ留学以来20年以上ぶりの英語を駆使して、お話をしたところ気が合いまして、翌々日にはラモン氏が通訳を伴わずにひとりで当社を訪ねてくださいましたので、私も御礼に東京スカイツリーや秋葉原などをご案内しました。

—これまで係わりのなかった国の企業との取引は、スムーズに進みましたか。

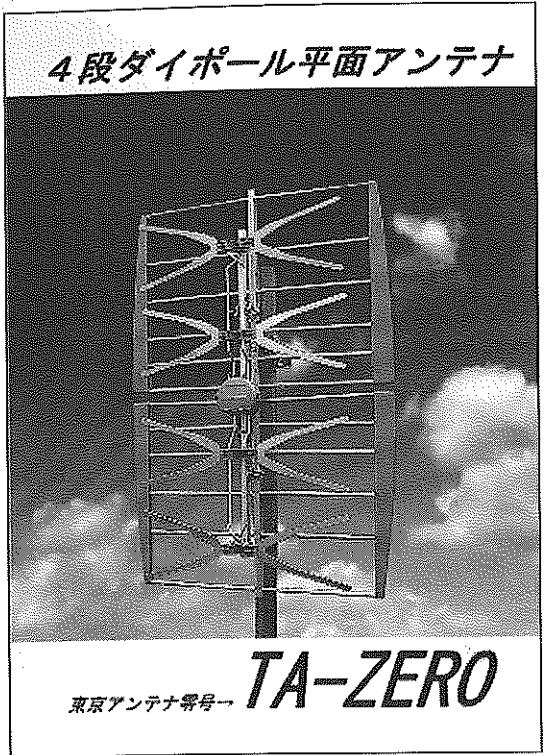


スペインの街中に設置されているアンテナの様子

三矢 当時、スペイン国の経済産業省の出先機関が港区の東京タワーのそばにありました。日本との輸出入に関するアドバイザリー的な機関です。当社では国際取引の経験がなかったので、その機関にテレベス社と正式に取引するために何をすべきか聞いたところ、一度同社を訪れるのが良いと言われました。

直通便が無いのでフランスのパリで飛行機を乗り継ぎ、スペインのマドリードに行き、さらに国内線でサンチャゴ・デ・コンポステーラという町に着きました。24時間ぐらいかかりました。

ラモン氏と再会し、アンテナ工場・プリント基板工場・測定器工場・金物の鋳物工場など、テレベス社およびグループ子会社各社や巨大物流センターへ案内していただき、また本社では技術担当者からマンツーマンでの講習会を3日間も実施していただきました。アンテナはアルミの粉から板を作るところから始まっていました。アンテナマストも金属を溶かすところから始めしていました。かたやアンテナ工場はほぼ無人、ライン上でロボットアームがアンテナを組み立てて自動的に梱包していました。



私自身20年ぶりの英語生活だったわけですが、専門用語は世界共通です。むしろ専門用語の方が「あー、あれか」とわかりやすかったです。技術者に国境がないことがわからました。仕様と性能の確認、技術サポート方法の打ち合わせを行い、見事合意に至り、当社がテレベス社製アンテナの輸入・販売を行うことになりました。まずは日本にないタイプの「TA-ZERO」と「TA-3」を販売することが決まりました。

—「TA-ZERO」と「TA-3」にはどのような特長がありますか。

三矢 冠の「TA」ですが、これは東京アンテナの略です。日本名はアンテナのシェイプやカラーリングから近未来的な日本のロボットアニメをイメージして「東京アンテナ零号機TA-ZERO」と「東京アンテナ三号機TA-3」と名付けております。

まずTA-ZEROですが、こちらは4段ダイポール平面アンテナです。電波には水平と垂直の2つの偏波があり、地域により異なりますが、TA-ZEROは両方の設置方向に対応します。日本製の平面アンテナは、パネル型で受風面積が大きいため屋根上への設置は難しいのですが、TA-ZEROはパネル型ではなく風通しが良いため屋根上に設置することができ、良好な受信方向に向けやすいという特長があります。

またTA-3はブースター内蔵のトリプルブームアンテナです。これは大地反射波および直接波を効率よく受信するために考案されたデザインです。合計で25素子になります。さらにブースターが内蔵されており、DC電源を同軸ケーブルで供給すれば、10~15dBの利得が得られます。また、多くのアンテナは左右の方向調整だけですが、TA-3は衛星アンテナのように仰角が調整できるところも大きな特長となっております。

—費用対効果はどうですか。

三矢 ヨーロッパは日本と違ってアンテナに家庭用・共聴用の区別がありません。したがって、値段設定は日本の家庭用アンテナと共聴用アンテナの中間の19,800円とさせていただいております。しかしそれより、TA-ZEROやTA-3のデザインが素晴らしい、このアンテナが好きだという人に、草の根的に販売していく方針です。耐久性と性能の高さは当社が保証します。現在は関東地方でのみ販売しており、東京タワー受信エリアですと、茨城県取手市や千葉県野田市(送受信点間距離、ともに30km以上)やスペイン大使館(港区六本木、同1km以内)で使用されており、ご好評をいただいております。

—今後、テレベス社製品の取り扱い数は

増えていくのでしょうか。

三矢 ゼひ増やして行きたいです。まだご紹介していない製品の中にも、画期的なアイデアを持ったものがいくつもあります。実は規模の大きな電機メーカーからも引き合いが来ているのですが、私は同社の製品をコマーシャルベースに乗せたくありません。このアンテナ

が優秀でかっこいいということを、口コミで広めに行きたい。知っている人は知っている、そういうニッチな需要を取り込むアンテナがあってもいいと思います。今は代理店を募集しております、東京、神奈川、千葉で5社加入していただきました。

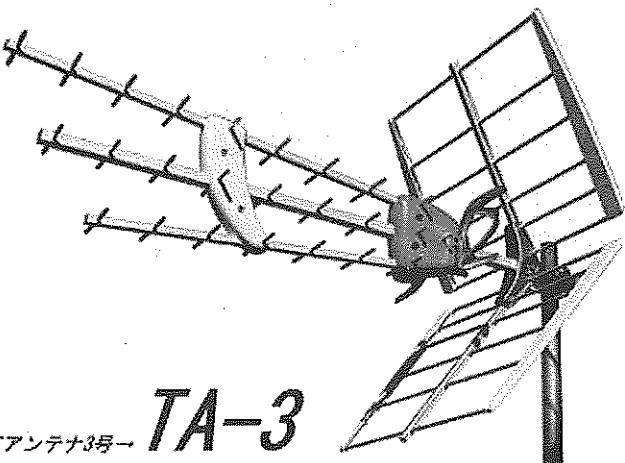
—代理店の条件はありますか。

三矢 まず当社で講習を受けていただきます。例えば北海道でこのアンテナを設置した工事業者（インストーラー）がトラブルを解決できないと、東京から当社が出向かなければなりません。それは無理なので、確かな知識を習得し、対応を学んでいただいた後に、代理店として加入していただきます。

—テレベス社製品は、日本製品に比べて見た目が派手に思えるのですが。

三矢 色の使い方が特徴的です。アンテナを設置するマストが赤色というのは、日本製の発想にはないものです。赤のマストに白とオレンジ色のアンテナ。スポーツカーのフェラーリみたいな色使いだと思います。私とし

ブースター内蔵トリプルブームアンテナ

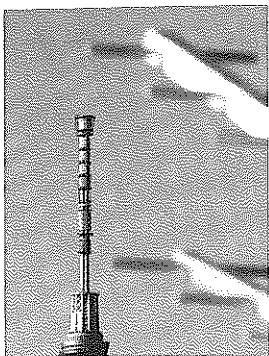


スペイン大使館にて、大使（左）と三矢社長

では、革新的、先進的な雰囲気を感じています。その感覚を共有していただける方に設置していただければ嬉しいです。

—地デジ移行や東京スカイツリーに関して、よくテレビに出演されますが、特に気をつけていることはありますか。

三矢 やはり服装です。当社のユニフォームを着用するように心掛けています。最初に出演したとき、『報道ステーション』（テレビ朝日）だったと思いますが、“アンテナ工事業者”として出演したので、作業着姿がすんなり受け入れられたと思います。せっかくテ



本社屋上から、TA-3の向こうに見える東京スカイツリー



テレビ出演中。テレベスアンテナが紹介された
(フジテレビ)

テレビに出演するなら、会社の宣伝もしたいですから、私のことを「東京アンテナ工事の三矢宏」と紹介してくださいとお願いしています。

—テレビ局のスタッフとは、電波や機材について話が通じやすいのではないですか。

三矢 テレビ局の方々は、非常に勉強されてから取材にお見えになります。しかしながら、ビル陰などの場合、インターネットにもほとんど情報が掲載されていませんので、5分の出演に対して数時間もご質問をお受けしているということもあります。NHK様の朝の番組の生放送に出演したことがあります、出演よりも、NHKの中継車が当社の前に駐車されていることの方がすごいと感じました。

—2012年はいよいよ東京スカイツリーも開業しますが、「東京スカイツリーファンクラブ」も主宰されている三矢社長のご感想をお聞かせください。

三矢 この業界に入り愛知電子(株)で修行している時代に、先輩から「送信所があるからアンテナの工事がある。手を合わせて押みたくなる」という話を聞いてから、東京タ

ワーには手を合わせてきました。東京スカイツリーにも同じ気持ちを持っています。スカイツリーは当社から自動車で約10分の場所にあり、当社の屋上からもよく見えます。近所にできた世界一のタワー

を、建設当初から眺めることができたことは、たいへん貴重な経験となりました。

※「東京スカイツリーファンクラブ」のホームページ (<http://www.diginet.ne.jp/tokyo-ant/tstfc/tstfc.html>) では、三矢社長が撮影した東京スカイツリーの工事進捗状況の写真が閲覧でき、ブログ、フェイスブックも開設されている。

—最後に、2012年の展望をお聞かせください。

三矢 まずはアナログ電波の終了に伴い不要となったビル陰施設の撤去です。しばらくはその作業が詰まっています。その後は東京スカイツリーからの試験電波調査です。実際に電波が出てみないとわからないことが多いです。その調査で、社会的な貢献ができるれば良いと思います。

当社では、建造物によるテレビ電波障害の予測調査業務をマンションデベロッパー様などから受注しております関係で、建設業界の景気の動向が早めにわかります。マンションを建設する場合、計画段階でテレビ電波障害の予測調査の報告書を添えて役所に建築確認申請を行うことが義務付けられているからです。当社の実感では、東日本大震災の後、やっと景気が上向いてきたところではないかなと思っています。 (F)